

Bestyrelseskandidatur

Navn Charlotte Ellegaard Knudsen
Adresse Viborgvej 872, Lading
8471 Sabro
Mobil 6053 5306
Email charlotte@c-ellegaard.dk
Linkedin www.linkedin.com/in/charlotte-ellegaard-knudsen-5841702/



Helt kort:

Jeg har +25 års erfaring med udvikling af forretningsplaner, vækststrategi og organisationsstruktur. Min faglige hjemmebane er brandmarketing, hvor jeg bidrager med en klar sammenhæng mellem værditilbud, brand og salgs/marketingplanen.

Digitalisering af alle forretningsprocesser tager jeg for givet, ikke mindst i salg- og marketing. Jeg har bl.a. stået i spidsen for udvikling af digitale kunderejser og effektive e-shops i internationale forretninger som Design Eyewear Group og IDdesign.

Ledelsesmæssigt sætter jeg retning, skabe struktur og klare rammer, og håndtere tilpasning af organisationer.

I bestyrelser og advisory boards har jeg fokus på kunder og muligheder for vækst, baseret på trends, scenarier, kunde- og risikoanalyser, hvilket bidrager til en velfunderet strategiproces og et budgetarbejde, med klare forudsætninger og mål.

Som person er jeg uformel, nysgerrig og ligefrem. Det er væsentligt for mig at engagere og motivere, at skabe resultater gennem mennesker.

Bestyrelseserfaring:

- 2017- Vingsted Hotel og konferencecenter
Medlem af bestyrelsen
Sparring ved valg af bureau, etablering af brandstrategi, udvikling af nyt web site, digitale touch points. Holder fokus på forståelse for kunderne, kundeanalyser m.v.
Strategiudvikling, Digitalisering, Årshjul for bestyrelsesarbejde
- 2016- DGI Huset Aarhus
Medlem af bestyrelsen
Positionering og konceptudvikling med brugerne af huset i fokus. Udvikling af motionstilbud til særlige målgrupper. Udvikling af strategi for husets fine rammer; midt i byens hjerte.
Årshjul for bestyrelsesarbejde
- 2009-11 ITAI
Medlem af bestyrelsen
Forretningsplaner - Risiko styring - Årshjul for bestyrelsen

Advisory boards:

- 2019- LOBO Contract
Att. Bo Christesen
Ny-etableret advisory board. Vækst og forretningsudvikling
- 2013- Kathrine Andersen Chokolade Aps
Att. Jakob Skovsgaard
Børsen Gazelle 2018
Ledelsesrådgivning/sparring. Forretnings- og organisationsudvikling. Digitalisering af forretningen, herunder etablering af B2C/B2B e-com platform
-

Netværk:

- ASNET Partner i bestyrelsesnetværket ASNET, Midt-Nord kredsen
AU Alumne Netværk
AU Netværk for Bestyrelsesuddannelse med fokus på SMV segmentet
Erhvervshus Midtjylland Godkendt konsulent på SMV:Digital
-

Særlige kompetencer:

- Digitalisering** Jeg tager digital transformation for givet og har arbejdet 'hands on' med kortlægning af processer, der skaber merværdi for kunder og øge effektiviteten. Efterfølgende har jeg sikret intern involvering og nye processer, der kan understøttes digitalt. Jeg har udarbejdet digitaliseringsvision og kravspecifikation, briefet digitale samarbejdspartnere. Resultatet er en drejebog for digitalisering, hvor de enkelte faser er beskrevet og prioriteret over en 12-36 måneders tidshorisont.
- Endvidere har jeg arbejdet med screening og forhandling med digitale udviklingspartnere, for at finde det rette match mellem leverandør, virksomhedens behov og ikke mindst budget.
- Resultater: etablering af effektive e-handelsløsninger, marketing automation (nyhedsbreve, AI automatiseringer på hjemmesider, forbedret kundeservice), SoMe automation
- Branding** Jeg har gennem +25 år arbejdet med brand marketing og sat fokus på forståelse af tidsånd, markedstendenser, kundeindsigter for på den baggrund at skabe en tydelig positionering og et godt grundlag for arbejdet med virksomhedens værditilbud og marketingpalette.
- Innovation** Jeg har arbejdet med konceptudvikling af både fysiske produkter og processer, for at sikre innovation og fornyelse, der skaber merværdi for kunder og virksomhed.
-

Erhvervskarriere:

- 2019- **C Ellegaard Consult**
Eget konsulent firma, hvor jeg skaber vækst i SMV segmentet, gennem klar strategi, branding og struktur.

- 2016-19: **Head of Marketing**, Design Eyewear Group
Brands: ProDesign Denmark, FACE A FACE, WOOW, InFace, Alium, Kilsgaard Eyewear, Nifties
Markeder: EU, USA/Can, Australien (Asia)
Ansvarsområder og resultater:
 Ansvarlig for etablering af globale brand strategier
 Etablering af ét marketing team, efter fusion af 4 selskaber.
 Digitalisering: Udvikling af e-com strategi og digital kommunikation, herunder udvikling af brand web sites, ehandel, email marketing og SoMe eksekvering.
- 2013-16: **Global Senior Category Manager**, Arla Foods, Nutrition and Milk Powder/GCO
Markeder: Kina, Bangladesh, Nigeria, Latinamerika
Ansvarsområder og resultater:
 Udvikling og implementering af global strategi for Arla branded mælkepulver til småbørn.
 Lancering af Growing Up Milk 'VitaKids' i Trinidad/Tobago, Panama, Mexico
www.facebook.com/vitakidstt
 Strategisk marketing sparring til lokale markeder. Ansvarlig for markedsanalyser, konceptudvikling, tests og udvikling af marketing værktøjskassen – og implementering i samarbejde med lokale teams.
- 2008-12: **Head of Marketing**, IDdesign,
Brands: Ilva and IDEmøbler
Markeder: Danmark og Sverige
Ansvarsområder og resultater:
 Del af ledelsesteamet ved transformation fra frivillig til kapitalkæde.
 Ansvarlig for fusion af marketing teams, ved sammenlægning af ILVA og IDEmøbler.
 Daglig ledelse af +22 medarbejdere: inhouse grafisk afdeling, fotostudio, e-com/digital team og projektledelse. Udvikling af brand strategi og taktisk kommunikation
 Digitalisering: etablering af fælles ecom platform, kundeklub og digital markedsføring.
- 2004-08: **Head of Marketing**, TDC Butik
 58 butikker, 500 ansatte, +700 mio i omsætning
Markeder: Danmark
Ansvarsområder og resultater:
 Del af ledergruppen, TDC Butik, med reference til CEO Morten Kold. Ansvar for marketing team på + 6 medarbejder. Retail marketing – og branding af TDC Butik. Butiksudvikling og indretning. Fokus på Marketing Operations Management
- 1993-2004: **Recommended A/S**
Markeder: Danmark
Ansvarsområder og resultater:
 Partner, del af bureauets lederteam
 Organisationsudvikling, digitalisering – omstilling af tegnestue og digitale arbejdsgange
 Ledelse af kreative teams
 Key account management Dansk Supermarked/Bilka
- 1992-14: **Timelærer**, Department of Marketing and Statistics, Aarhus School of Business - Aarhus University
 Vejledning af bachelorstuderende

1990-92: **Forskningsassistent**, Professor Klaus G. Grunert
Institut for Markedsøkonomi,
MAPP centeret, Aarhus School of Business

Uddannelse:

2018-19: **Bestyrelsesuddannelse** med fokus på SMV, Aarhus Universitet
2014: **Concept Writing**, internal training by Michael Cleary, Arla Foods
2014: **Natural Sales Training**, Arla Foods
2011: **IAA Master Class**, Strategic Marketing Communication
2006: **Certified Coach**, DIU
2003: **Management training**, TDC
1994: **IAA diploma** marketing/advertising
1990: **Cand. merc.**, Aarhus School of Business
1989-90: **6 months MBA program**, University of Technology, Sydney, Australia
1988: **HA**, Aarhus School of Business
1984: **Matematisk-samfundsfaglig student**, Aarhus Katedralskole

Sprog:

Dansk	Modersmål
Engelsk	Flydende
Norsk/Svensk	God forståelse
Tysk	Rustent
Italiensk	Rustent
